

Principaux savoir-faire et compétences

Projets Web et e-marketing

- Conception : conception et rédaction des appels d'offres, aide à la décision, sécurisation de la contractualisation, conception, lotissement du projet, cahiers des charges fonctionnels et techniques, supports de communication projet
- Réalisation : pilotage des équipes internes, clients et prestataires, du planning, du budget, des développements et mises en œuvre techniques
- Lancement : stratégie de recette, cahiers de tests, recette, mise en ligne, formation
- Support : référencement, web analytics, tracking, accompagnement à la production éditoriale et à l'animation marketing, accompagnement à la réalisation de campagnes e-mailing

CRM, marketing direct et e-mailing

- Définition des objectifs, du contexte opérationnel et technique et des indicateurs de performance
- Benchmark de solutions ou de prestataires CRM, appel d'offres aux prestataires, assistance à la sélection, e-mailing et marketing direct, mise en place de solutions dans un contexte de système d'information complexe et hétérogène, intégration de solutions d'e-mailing à des suites logicielles de gestion de campagne, lancement et pilotage opérationnel des outils
- Animation des équipes, conception et réalisation des procédures de travail, gestion des ressources, objectifs et réalisation, communication, suivi des résultats et reporting

Expérience professionnelle

2009 - en cours Generali Assurances pour CRM Advise - 10 personnes - Société de conseil marketing

Consultant expert MOA e-mailing

- Choix d'une solution d'e-mailing en mode hébergé pour intégration aux modules de gestion de campagnes multicanaux Affinium d'Unica :
 - Conception, rédaction de l'appel d'offres, des documents d'aide à la décision et de sécurisation de la contractualisation, en collaboration avec les acteurs internes (MOA, MOE et métier)
- Mise en place de la solution Campaign Commander, d'Emailvision, choisie par Generali :
 - Lotissement du projet, rédaction des cahiers des charges des lots et animation des ateliers de travail et de validation sur les cahiers des charges avec les interlocuteurs de la MOA, de la MOE et du métier
 - Rédaction des supports d'initialisation du projet, de recensement des tâches d'administration et de supervision, de la stratégie de recette et des cahiers de tests
- Préconisations sur la sécurisation de la délivrabilité de l'ensemble des process applicatifs du projet, en accord avec la réglementation en vigueur et les bonnes pratiques de l'e-mailing :
 - Ciblage et gestion des campagnes avec les modules Affinium d'Unica
 - Phase de conception des modèles de messages
 - Flux des données entre les applicatifs
 - Exécution des campagnes d'e-mailing avec Campaign Commander
 - Analyse et conception d'un process d'initialisation des données de hard/soft bounces et de désabonnements dans le système d'information de Generali


2009 Reworld - 10 personnes - Agence spécialisée en développement durable

Responsable projet Web et marketing

- Gestion de projets Web et Web marketing :
 - Pilotage de la refonte graphique, ergonomique et éditoriale du site vitrine Reworld.pro, sous TYPOlight
 - Maîtrise d'ouvrage de la conception et du développement des outils d'animation de stratégie de développement durable, pour les services corporate de Reworld.pro, rédaction des cahiers des charges, spécifications fonctionnelles et techniques,

CV à télécharger

 CV au format DOC

 CV au format PDF

Sur le blog

26/05/2009

[Relation client et e-mailing : un bon point](#)

31/10/2008

[Sur le Web, qui vous explique comment faire simple ?](#)

09/06/2008


[Écrire pour le Web](#)

Michel Paradon | Créez votre badge

facebook

Nom :

Michel Paradon

Partager sur Viadeo : 

Fil RSS du Blog



gestion des prestataires de services (créatifs, hébergeurs, développeurs)

- Maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre du projet de CRM et d'e-mailing de Reworld.pro :
 - Benchmark des solutions du marché : sélection de SugarCRM
 - Définition des objectifs et des besoins internes
 - Mise en place de la solution technique
 - Développement de la solution opérationnelle : conception-rédaction des modèles d'e-mailing, conception et réalisation des campagnes et suivi des résultats, reporting fonctionnel

2007 - 2009 Mediavente Conseil - 15 personnes - Agence de marketing direct Assurance

Responsable projet Web

- Gestion de projets Web, Web marketing et réseaux sociaux :
 - Pilotage de la refonte graphique, ergonomique et éditoriale du portail francophone du marketing direct, dmnews.net, avec un collaborateur et le client : création et développement de la nouvelle interface, optimisation du référencement du portail, création de 2 newsletters, conception et réalisation d'un blog professionnel et installation d'une régie publicitaire sur le portail et le blog, destinée à améliorer la monétisation de l'audience
 - Conception et refonte éditoriale et technique de sites Web, optimisation de sites existants, institutionnels, blogs, éditoriaux, conception et mise en œuvre sous plusieurs CMS (SPIP, Typo 3, TYPOLight, WebPilot, CMS propriétaires), rédaction des cahiers des charges, spécifications fonctionnelles et techniques, gestion des prestataires de services (créatif, hébergeurs, développeurs)
- Conception, réalisation et management de solutions de marketing direct Internet :
 - Outils de collecte de données personnelles en ligne (questionnaires et jeux-concours), pour compléter les solutions classiques, papier et téléphonie, déjà en place dans l'agence : conception et développement sous PHP/MySQL
 - Mise en place d'une plate-forme de services d'e-mailing : constitution et animation d'une équipe transverse de 3 collaborateurs

2005 – 2007 Pythie Ingénierie - 6 personnes - Editeur de logiciels de gestion

Responsable projet Web et marketing

- Optimisation de la visibilité et l'audience du site Web de l'éditeur, via le référencement naturel et payant
- Animation de la communication de l'entreprise :
 - Rédaction et diffusion des communiqués de presse de l'éditeur, en assurant une reprise dans des journaux papier et en ligne.
 - Conception et réalisation des présentations vidéo du dirigeant pour le site Web
- Conception d'une offre commerciale adaptée aux TPE du secteur de l'ingénierie du bâtiment et d'architecture :
 - Création et réalisation des supports de communication
 - Définition de la nouvelle grille tarifaire
 - Avec un collaborateur interne, développement de l'ensemble de la prospection commerciale multi-canal (téléphone, courrier et Internet), depuis la détection de prospects jusqu'à la définition des besoins, en passant par la conception et la réalisation de démonstrations Internet en temps réel du logiciel (recrutement de 15 TPE et 2 grands comptes pour un CA de plus de 200k€)

2000 – 2005 Raining Data France - 7 personnes - Editeur de logiciels d'infrastructure

Responsable du marketing pour l'Europe du Sud (France, Espagne, Italie, Grèce)

- Animation de 2 réseaux de distributeurs de l'éditeur, de cultures différentes, au moment de la fusion des 2 maisons-mères :
 - Encadrement d'un consultant externe
 - Création et animation de nouveaux supports - newsletter électronique régulière, portail Internet de promotion et annuaire public des membres - afin de dynamiser la communication réseau
 - Réalisation de 15 reportages sur les distributeurs, leurs solutions et leurs clients, promotion Internet de nos supports, par référencement naturel, dans les moteurs et les annuaires informatiques, et référencement payant
- Sélection et mise en place d'un logiciel de CRM, afin d'améliorer la gestion de la relation client et de réaliser les opérations d'e-mailing récurrentes
- Animation de la communication de l'entreprise
 - Rédaction et diffusion des communiqués de presse

- Organisation de séminaires et participation à des salons professionnels
- Conception, commercialisation et réalisation de nouveaux services de marketing et de communication Web, auprès de 4 distributeurs, pour un chiffre d'affaire de 2500€ par mois

1999 – 2000 JR Troubat - 10 personnes - Agence de communication Santé

Concepteur-rédacteur médico-marketing

- Conception et rédaction des supports de vente médico-marketing :
 - Suivi du budget et refonte des aides de ventes pour Clamoxyl, antibiotique majeur du marché français
 - Développement des aides de ventes pour Atacand, en phase de lancement sur le marché
- Formation des membres de l'équipe marketing à la qualité ISO 9000

1995 - 1999 CNRS UPRESA 7079 - 20 personnes - Unité de recherche CNRS

Doctorant en biologie moléculaire

- Gestion d'un projet de recherche en biomédecine :
 - Collaboration avec 4 ingénieurs de recherche selon leur spécialité et les besoins du projet pour la phase de recherche
 - Participation à l'encadrement de stagiaires
 - Conception des protocoles
 - Intervention sur plusieurs projets de recherche de collègues doctorants ou chercheurs
 - Analyse des résultats et publication
 - Rédaction et publication de 3 articles scientifiques en anglais dans des revues internationales

Langues - Outils métiers & informatiques

- Anglais courant
- Maîtrise des logiciels bureautiques et métiers (Emailing Solution, OpenX)
- Projets et webmastering : TYPOlight, Typo3, SPIP, WordPress, Blogger, WebPilot, HTML, PHP, MySQL, CSS, Javascript, SQL

Formation

1999 Ingénieur d'Affaires - ESCIA / Cergy Pontoise

1999 Docteur ès Sciences - Biologie Moléculaire - Université Paris 6

Centres d'intérêt

- Karaté-Do : ceinture noire 2ème Dan, pratique régulière
- Enseignement :
 - Instructeur Fédéral de Karaté
 - e-Communication et Physiologie du sport au Diplôme d'Instructeur Fédéral de Karaté (Ligues du 91 et du 92)
- Accompagnement associatif : organisation de compétitions, e-communication